平成26年2月期
決算報告資料

平成26年4月23日

協立情報通信株式会社

（証券コード：3670）

目次

1.	会社紹介	P.3
2.	平成26年2月期決算概要	P.13
3.	平成27年2月期見通し	P.28
4.	中期計画（4カ年）	P.38

会社紹介

会社紹介

【設　　立】　1965年6月
【上　　場】　2013年2月　JASDAQ上場
【拠　　点】　4事業所、　ドコモショップ6店舗
【事業内容】

- ソリューション事業
  - 会計情報ソリューション
  - 情報通信システムソリューション
  - 教育・レンタルサービス　他
- モバイル事業
  - 法人サービス
  - 店舗(ドコモショップ)

事業の変遷

経営情報ソリューションサービス

中堅・中小企業の経営力向上を支援する、
経営情報の活用をベースとしたワンストップサービス



2011年7月
マイクロソフト世界アワード受賞
ロサンゼルスにて

7＞スマートフォン・タブレット
6＞クラウドサービス
5＞センターレンタル
4＞情報活用教育
3＞会計ソフト（PKG）
2＞コンピュータ（LAN）
1＞音声システム（PBX）

NTT docomo

ユビキタス

Microsoft 情報活用

利用普及促進

ソリューションスクール

利用者育成サービス

OBC

各種コンテンツ


情報インフラ

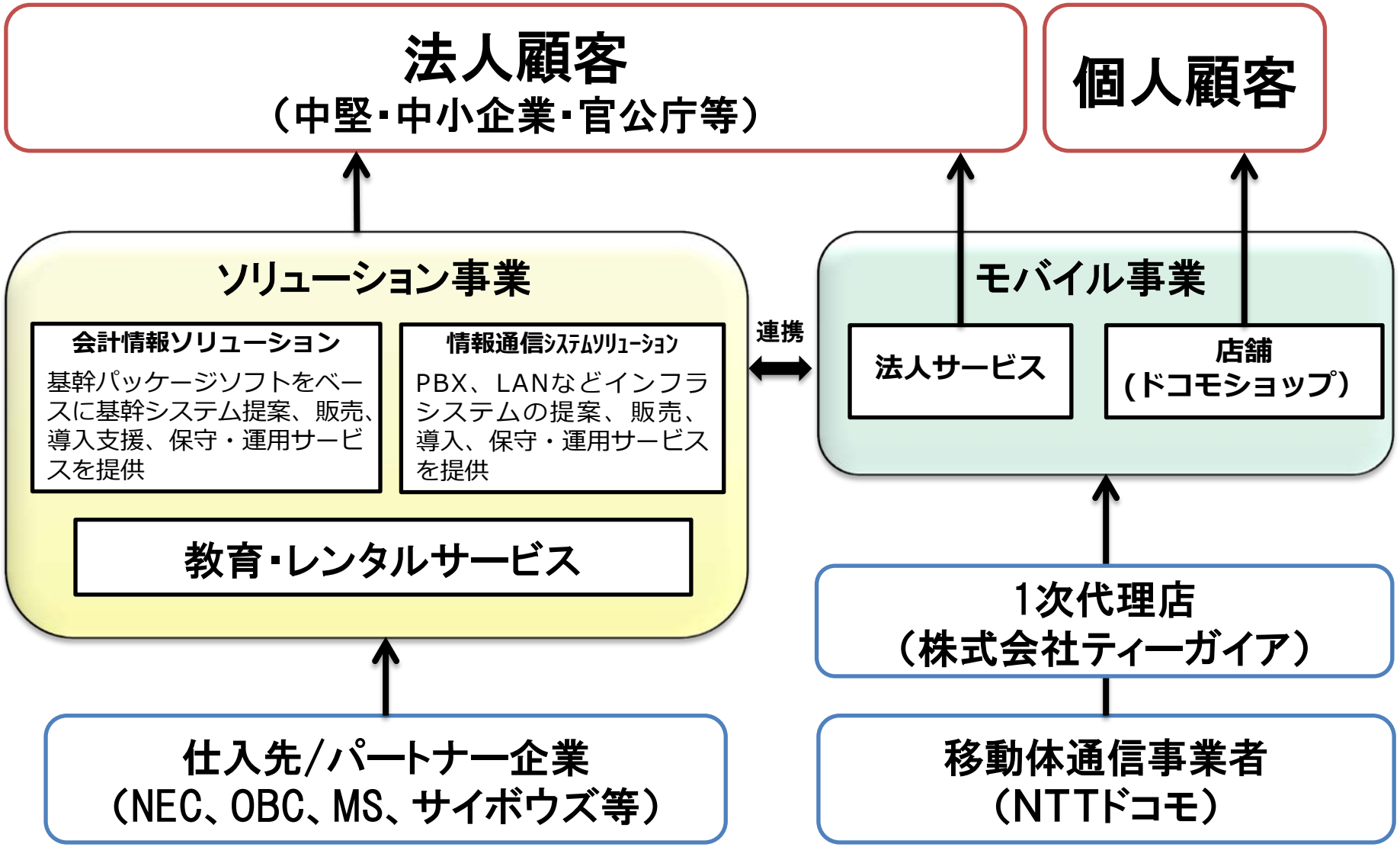
NEC

音声通信インフラ

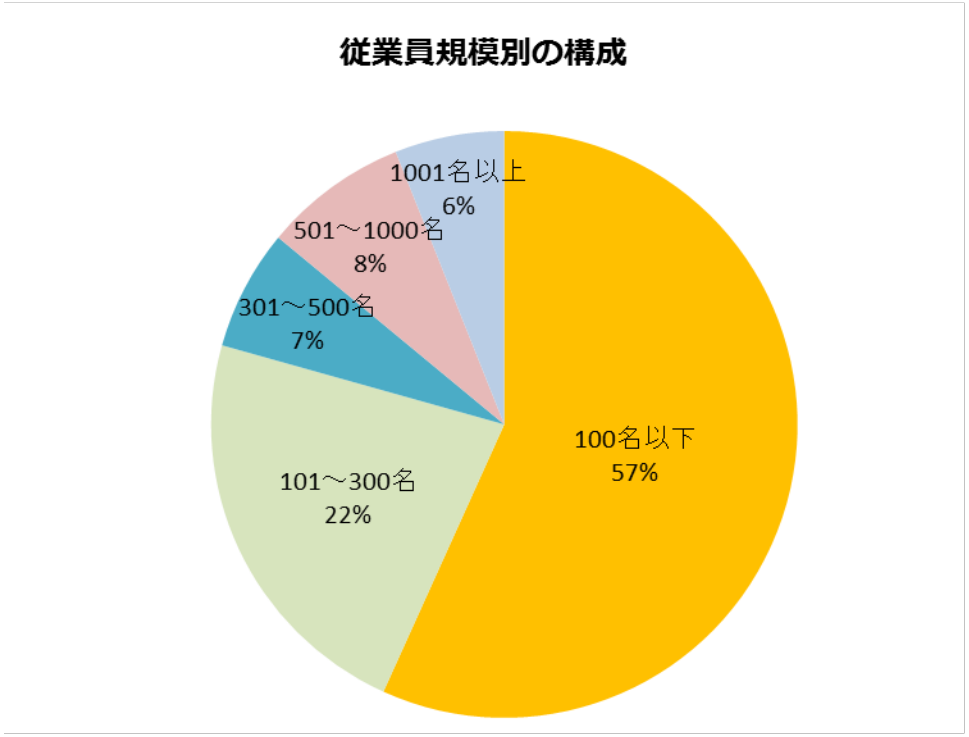
1964年 創業 東京オリンピック

1985年　電気通信事業法　施行
1958年　工事担任者資格 取得
1953年　公衆電気通信法制定

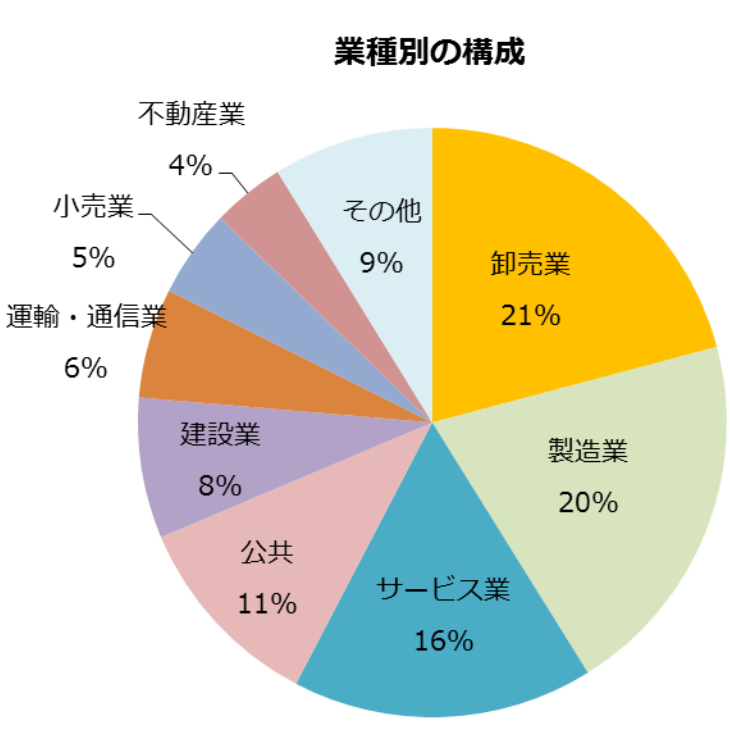
事業系統図


法人顧客
（中堅・中小企業・官公庁等）
個人顧客
ソリューション事業
会計情報ソリューション
基幹パッケージソフトをベースに基幹システム提案、販売、導入支援、保守・運用サービスを提供
情報通信ｼｽﾃﾑｿﾘｭｰｼｮﾝ
PBX、LANなどインフラシステムの提案、販売、導入、保守・運用サービスを提供
教育・レンタルサービス
連携
モバイル事業
法人サービス
店舗
（ドコモショップ）
1次代理店
（株式会社ティーガイア）
仕入先/パートナー企業
（NEC、OBC、MS、サイボウズ等）
移動体通信事業者
（NTTドコモ）

法人顧客構成



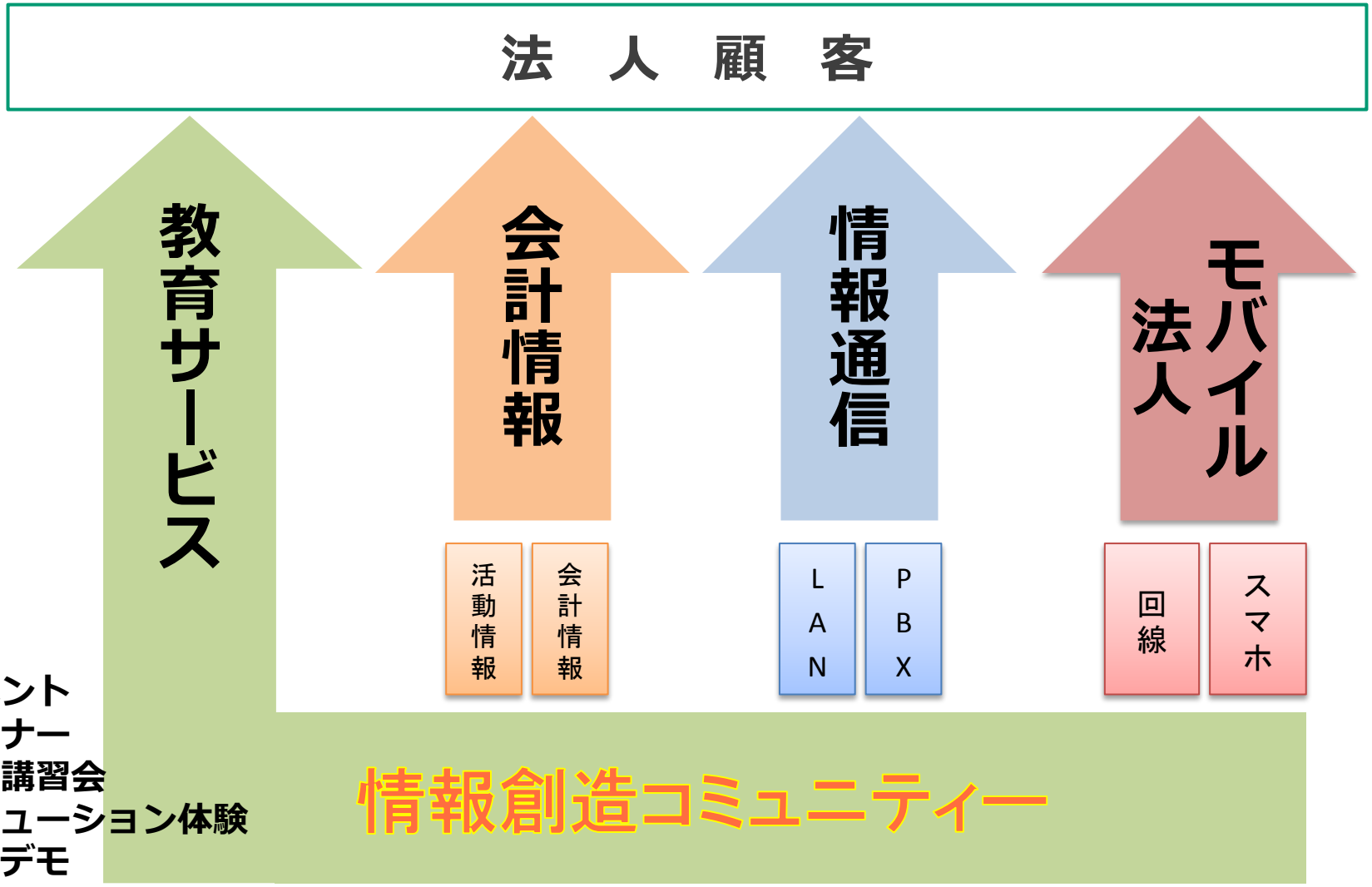
9割超が従業員1,000名未満の
中堅・中小の企業や団体



顧客業種は多岐にわたる

営業体制

情報創造コミュニティーを中核とした営業活動体制



- イベント
- セミナー
- 教育講習会
- ソリューション体験
- 個別デモ

情報創造コミュニティー

Knowledge Infovalue Creation

活用事例を知る

他社の事例を「知る」ことで、自社への展開、将来展望が見えてきます。

- 事例ソリューションセミナー　（毎月開催）
- 実践　情報創造コミュニティーソリューションフェア　（四半期開催）



事例ソリューションセミナー

活用効果を体感する

業務改善効果を実機にて「体感」いただけます。

- 「体験セミナー」・「相談会」を開催　（毎週開催）
- お客様の状況をお聞きしながら、個別デモンストレーション



実機体験セミナー



個別デモンストレーション

自社の活用を創造する

情報プラクティカルユース

企業契約制により、情報活用に関する情報能力育成サポートや改善アドバイスを通じて、自社にあった活用を「創造」することができます。

- 各種ソフト操作教育「定期開講　集合講座」 ※パートナーとコラボした4スクールにて開催
- 個別の課題を解決する「マンツーマン教育」
- システム・ソリューション導入後の「運用改善アドバイス」



集合講座



マンツーマン教育

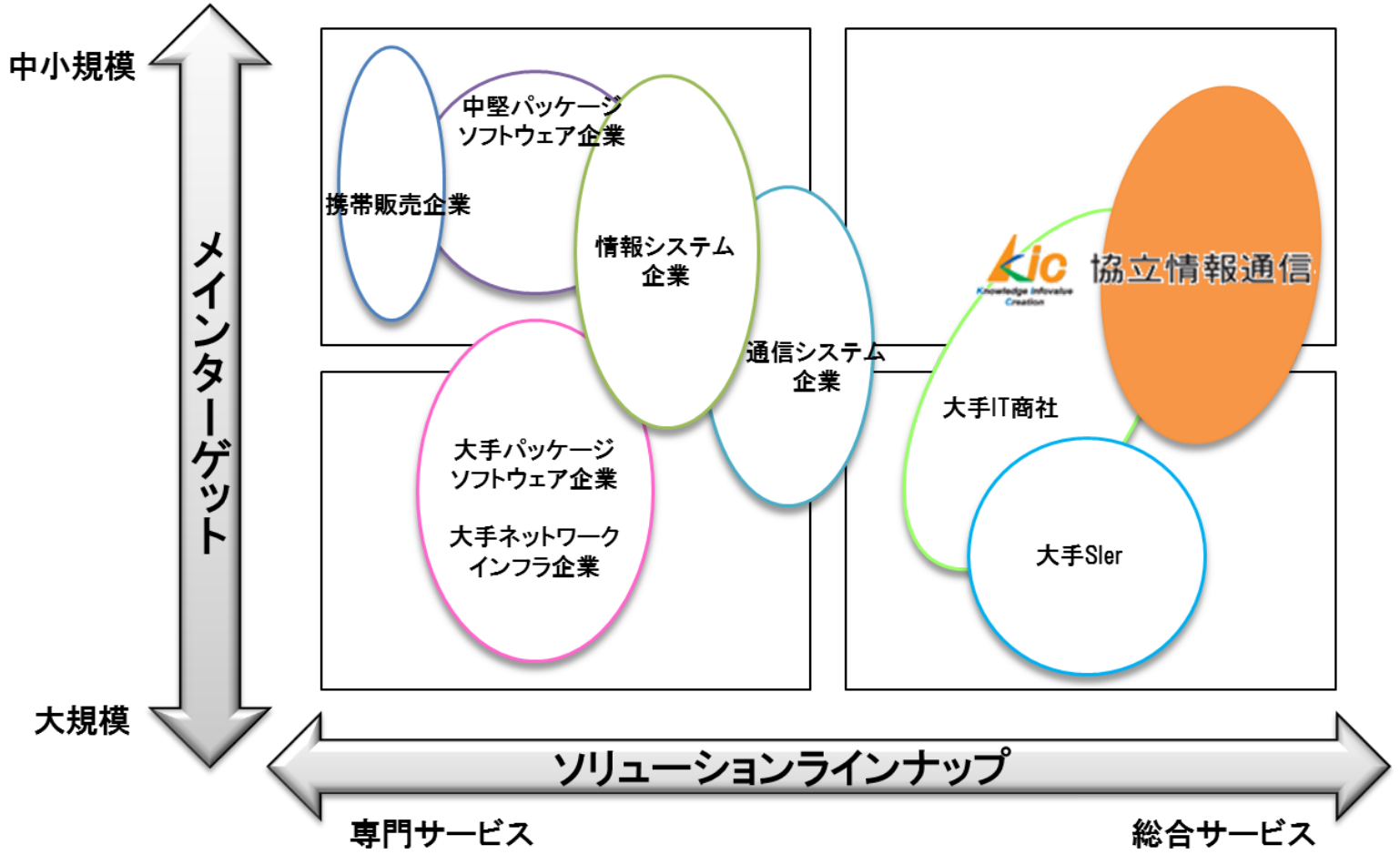


運用改善アドバイス

当社の強み

1. 情報創造コミュニティー
2. パートナー協業・融合・開発
3. ストック型ビジネスモデル

ポジション



ワンストップソリューションラインナップにより、独自のポジションを確立

ビジョン

中堅・中小企業を情報化で拡大
～　お客様の未来につながるパートナーを目指して　～

時代にマッチした
“情報活用”をリードする

外部環境と当社の課題

●中小企業は業績回復に遅れ
●企業の発展には情報活用が重要
●スマートフォン＆クラウド・サービスが鍵

顧客やパートナー企業と共に情報の活用価値を創造するとともに、顧客の情報化を支援する最新ICTサービスの創造

3つのコンセプトでお客様の価値創造へ

経営情報論
第1情報（会計情報）、第2情報（活動情報）、第3情報（外部情報）

情報創造コミュニティー
経営情報の活用と創造をお客様のために考える共創の場

経営情報ソリューションサービス
経営情報の利活用をワンストップでサポートするための総合的なサービス体系

平成26年2月期
決算概要

決算ハイライト

【平成26年2月期】

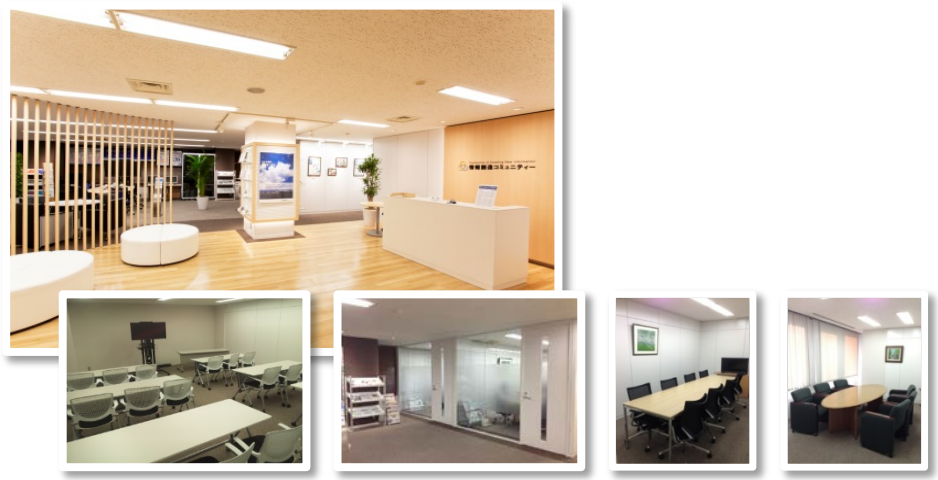
売上高　　5,337百万円
（前年同期比　+6.5%）

営業利益　　214百万円
（前年同期比　▲41.2%）

当期純利益　　128百万円
（前年同期比　▲39.0%）

トピックス

■ 情報創造コミュニティーのリニューアル（6月25日）





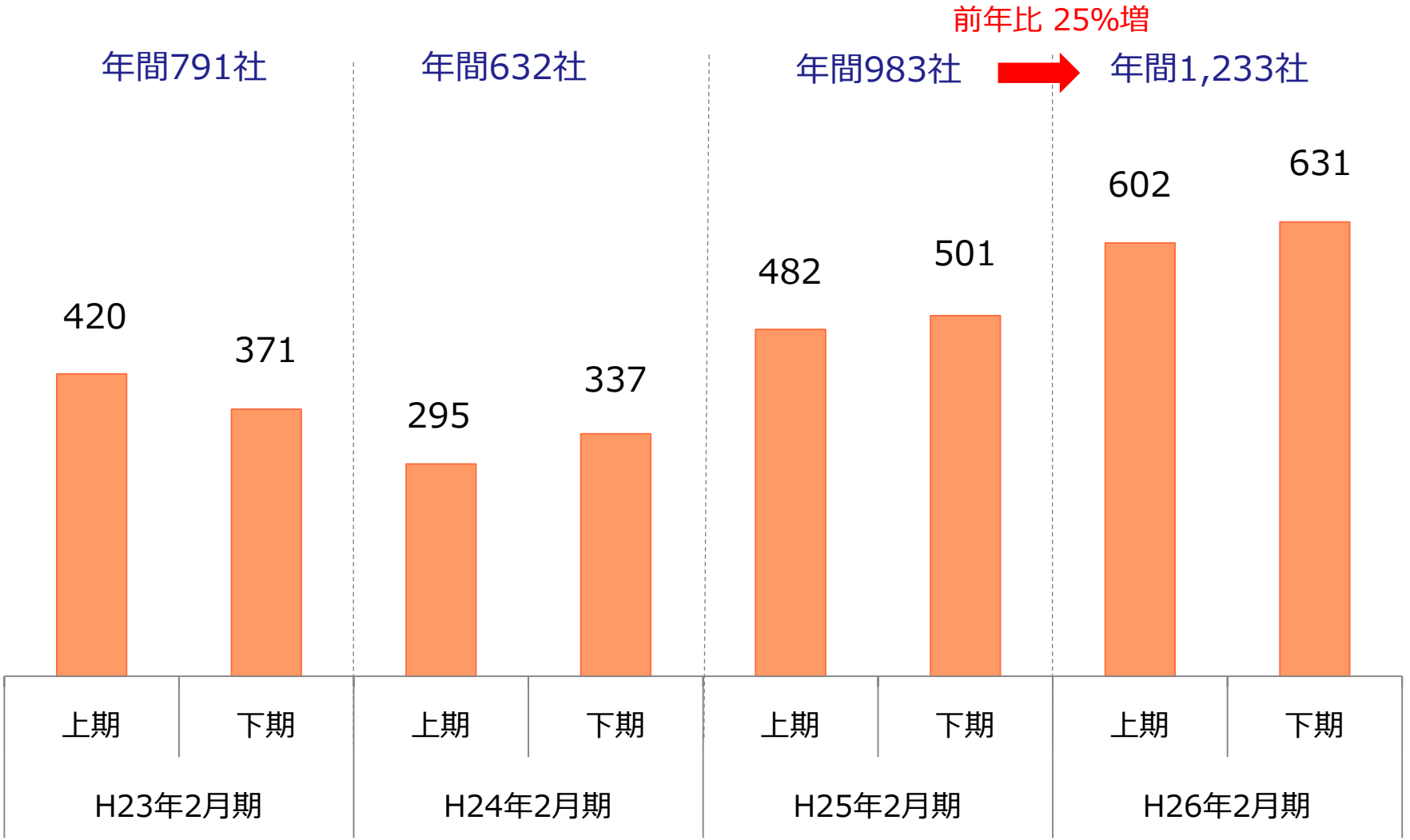
・2003年開設

・コンセプト
「情報をつくる、未来をひらく」
- 顧客やパートナー企業と共に情報の活用価値を創造

・リニューアルの目的
①コンテンツの充実化
②パートナー企業との連携強化

情報創造コミュニティー来場社数

リニューアル後、来場社が増加　新規来場社が4割に



トピックス

■ ドコモショップ八潮駅前店の移転（1月17日）





【特徴】スマートフォン体験コーナーの設置、2F多目的ルームを使用した電話教室の開催等

	移転前	移転後
①店舗面積	124.49㎡（約38坪）	286.75㎡（約87坪）
②月間来店者	平均 4,200人	平均 5,000人（目標）
③月間販売目標	500台	650台

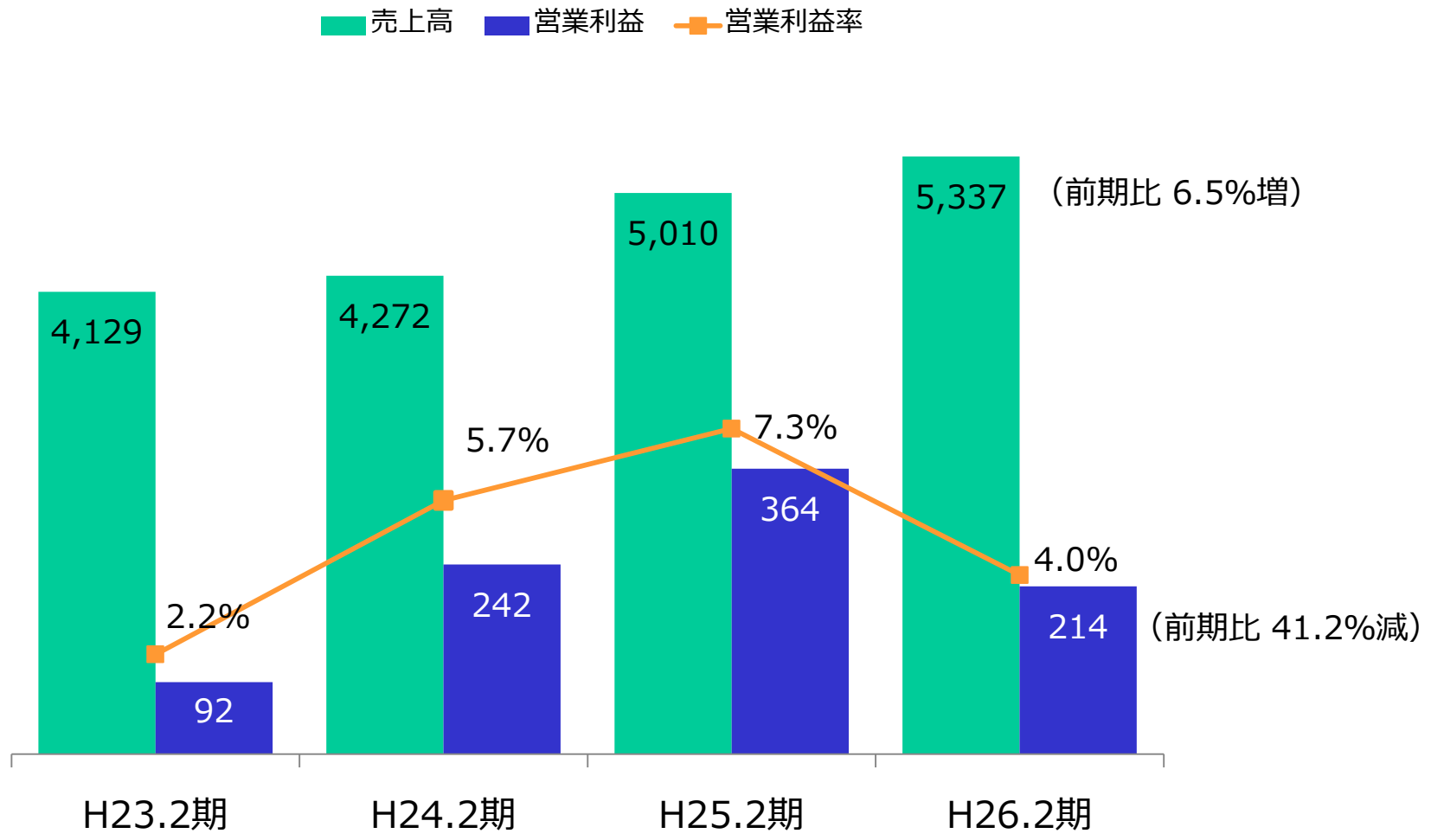
業績の概要

（単位：百万円）

	H25.2期	H26.2期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	5,010	5,337	326	6.5%
売上総利益	1,913	1,779	-134	-7.0%
販売費および一般管理費	1,548	1,564	16	1.0%
営業利益	364	214	-150	-41.2%
営業利益率	7.3%	4.0%	-	-
経常利益	359	215	-143	-40.1%
当期純利益	211	128	-82	-39.0%
1株当たり当期純利益（円）	212.56	108.15	-104.41	-49.1%
自己資本利益率（ＲＯＥ）	35.2%	15.0%	―	―

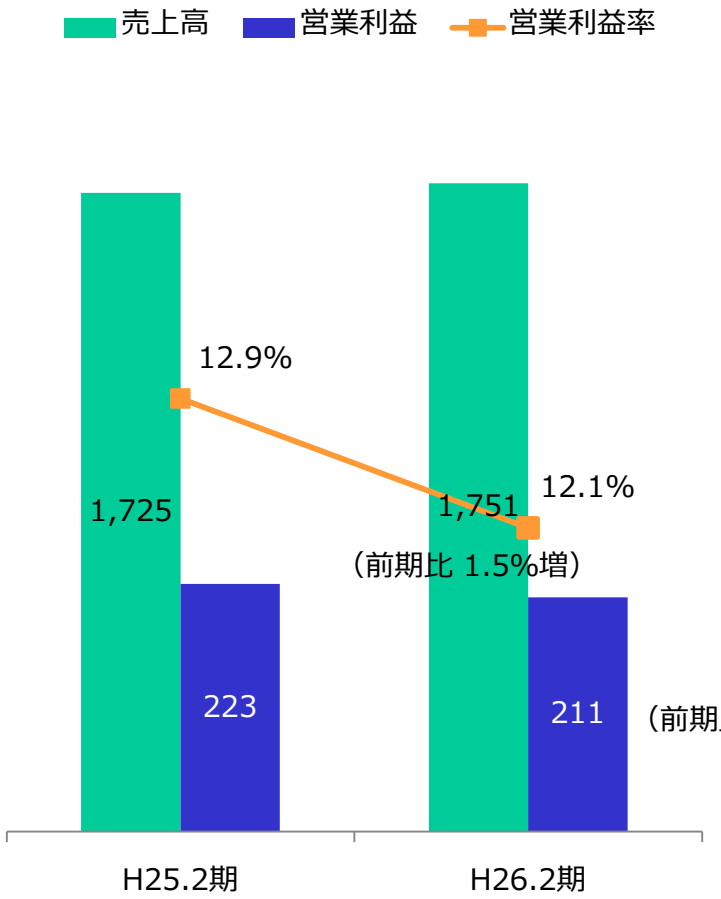
売上高・営業利益の推移

（単位：百万円）



セグメント別業績　- ソリューション事業 -

（単位：百万円）



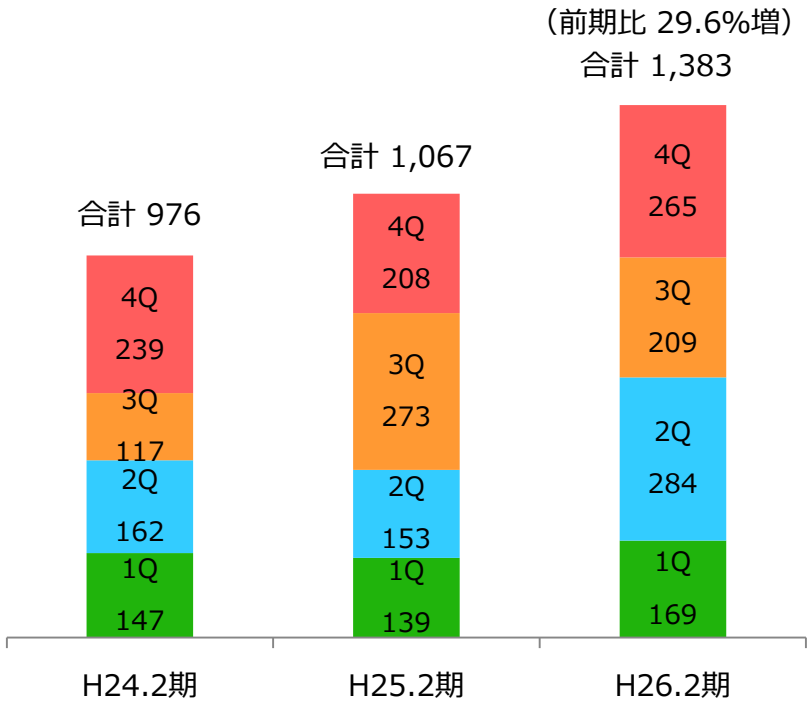
・OBC基幹パッケージソフトや「Windows XP」のサポート終了に伴うパソコン入替、LAN環境の再構築、スマートデバイスの普及による電話交換システム（音声サーバ）等が堅調

・情報創造コミュニティーのリニューアルによる賃料増加、修繕費の発生等により販管費が増加した結果、営業利益率が低下

ソリューション事業　- 営業案件の受注高と受注残高 -

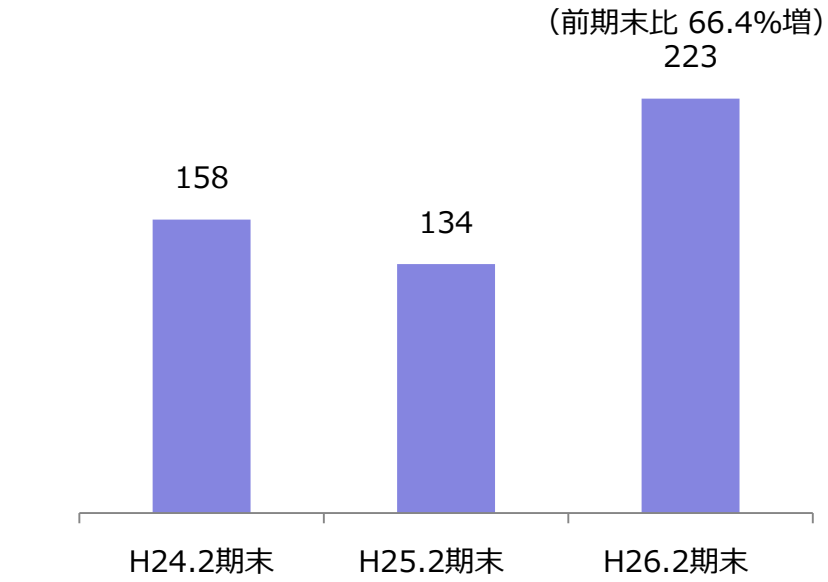
【 受注高の推移 】

（単位：百万円）



【期末時点の受注残高の推移 】

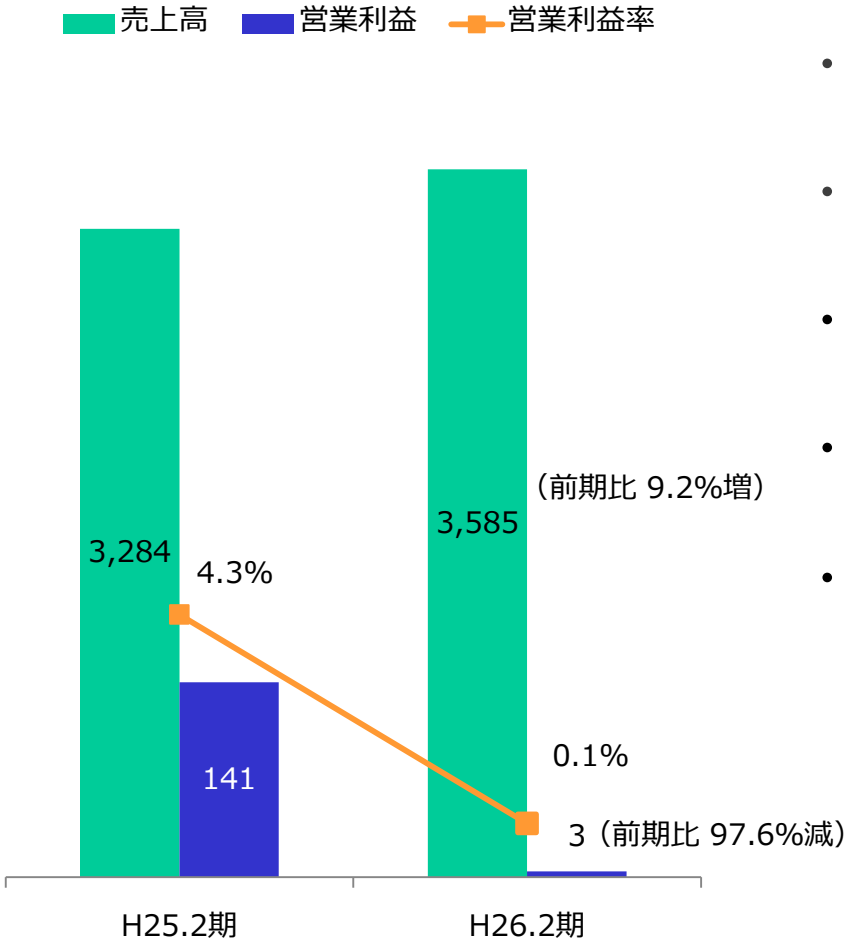
（単位：百万円）



消費税増税前の駆け込み案件が4Qに増加

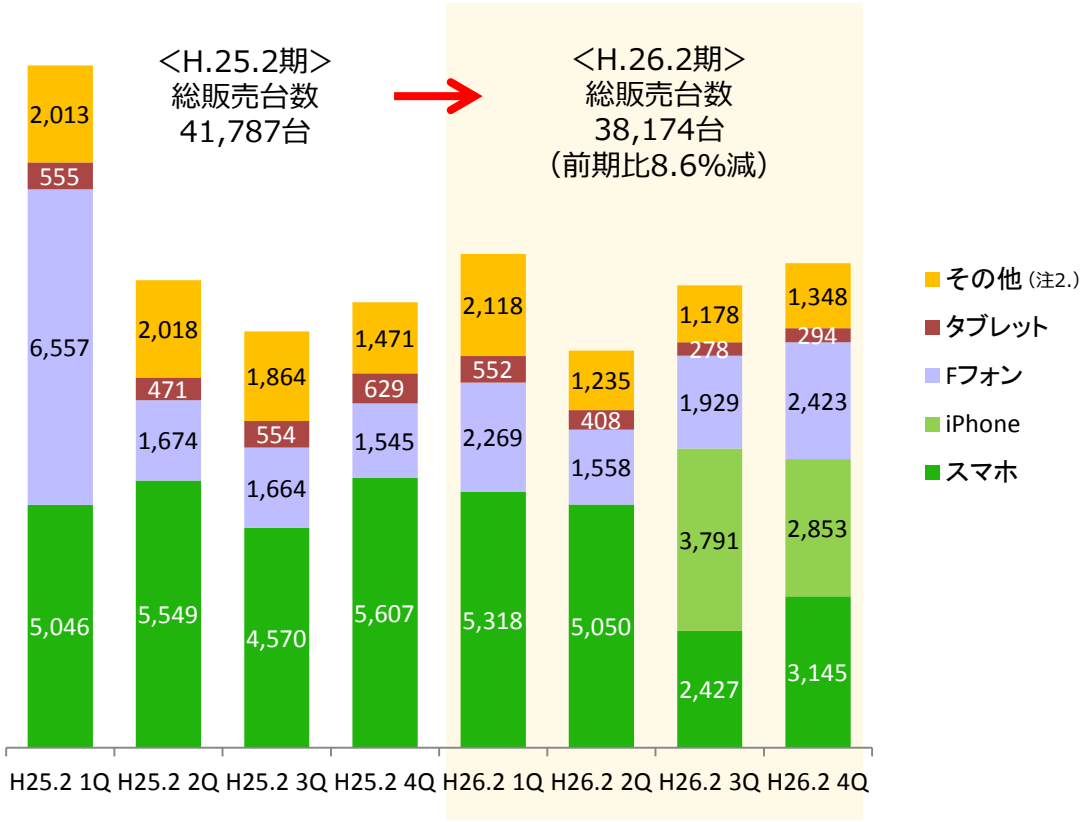
セグメント別業績　- モバイル事業 -

（単位：百万円）



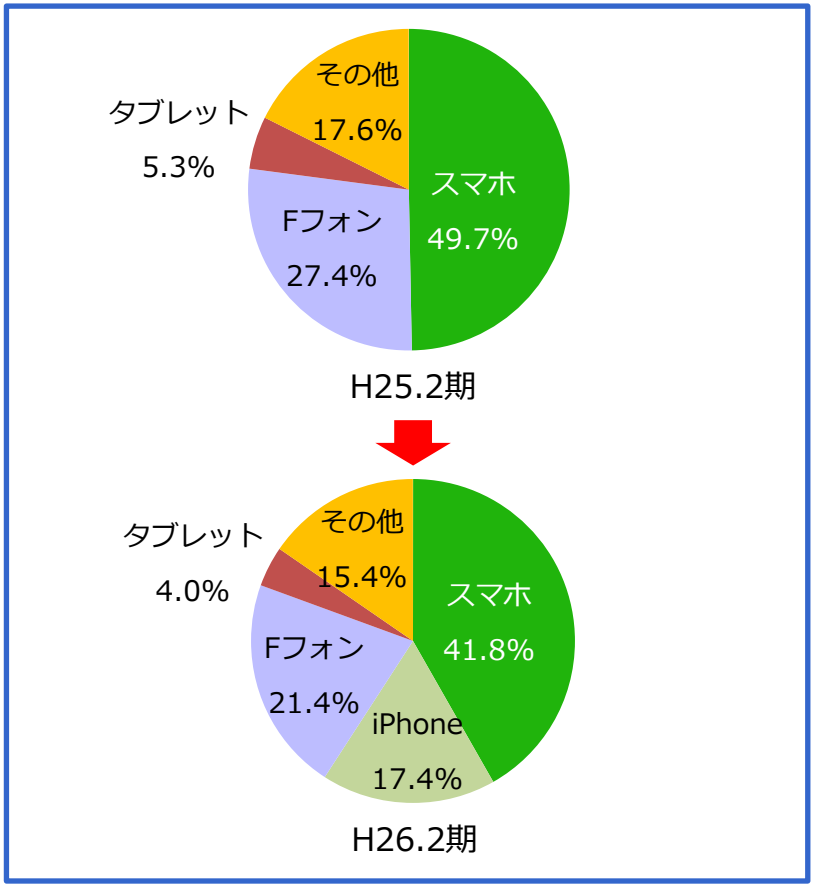
- 携帯電話の販売単価が上昇
- 携帯電話関連商材の販売が好調
- 利益率の高い手数料収入が減少
- 携帯電話の利益率が低下
- DS八潮駅前店の移転に伴う費用が増加

モバイル事業　－ 携帯電話(注1.) 販売台数 -



3Q以降は前年を上回り、販売台数は回復傾向

【 構成比の変化 】



iPhoneを含むスマートフォンの割合が6割に

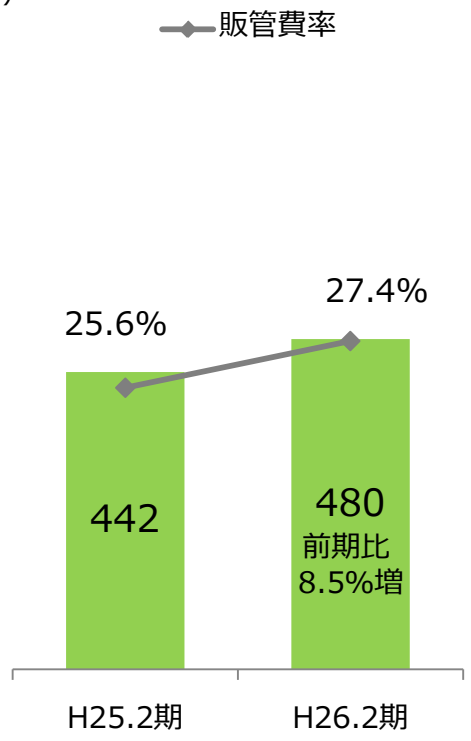
注1. 携帯電話：スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレット、データカードなど
注2. 「その他」は、データカード、らくらくホン、キッズケータイなど

販売費および一般管理費

上場維持関連、事業所リニューアル等に係る費用が増加する一方、恒常的な経費削減効果により、全社では16百万円（前期比1.0%）と微増

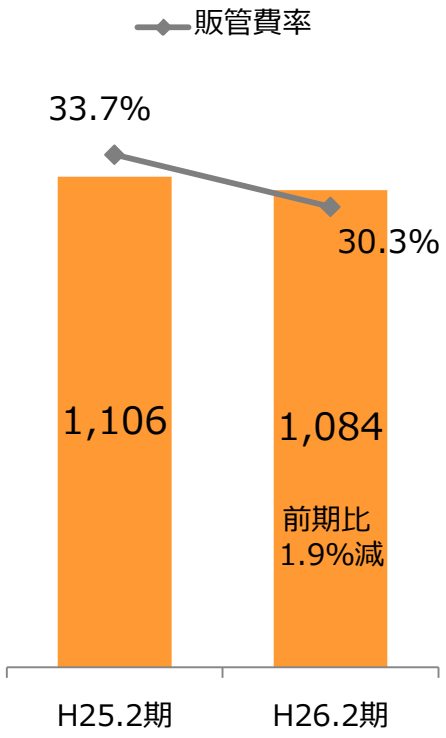
【ソリューション事業】

（単位：百万円）



・情報創造コミュニティーリニューアルによる賃料の増加、修繕費の発生

【モバイル事業】



・DS八潮駅前店の移転に伴う費用増
・採用費、販促関連費用等の削減

貸借対照表の概要

（単位：百万円）

		平成25年２月末時点		平成26年2月末時点			増　減　理　由
		金額	構成比	金額	構成比	前年度末比	
資産	流動資産	1,309	58.8%	1,256	54.9%	-53	
	固定資産	915	41.2%	1,030	45.1%	114	増加：DS八潮駅前店移転やその他設備投資等192百万円 減少：減価償却や不動産売却79百万円
	資産合計	2,224	100.0%	2,286	100.0%	61	
負債	流動負債	771	34.7%	798	34.9%	27	増加：短期借入金100百万円 減少：未払法人税71百万円
	固定負債	626	28.2%	591	25.9%	-35	増加：リース債務35百万円増加、 減少：１年内に決済される長期借入金と社債75百万円を流動負債に振替
	負債合計	1,398	62.8%	1,390	60.8%	-7	
純資産合計		826	37.2%	896	39.2%	69	増加：当期純利益128百万円 減少：支払配当金59百万円
負債純資産合計		2,224	100.0%	2,286	100.0%	61	
自己資本比率		37.2%		39.2%			
1株当たり純資産額		693.18円		751.39円			

主な設備投資の状況

■ ソリューション事業

- 情報創造コミュニティーの改装等　11,143千円
- レンタル用機器　2,864千円

■ モバイル事業

- ドコモショップ八潮駅前店の移転　164,426千円
- その他店舗改装等　13,872千円

平成26年2月期設備投資額　192,906千円

（参考）平成25年2月期実績　36,674千円

キャッシュ・フロー計算書の概要

（単位：百万円）

	平成25年２月期	平成26年2月期			増　減　理　由
			増減額	前期比	
営業活動による キャッシュ・フロー	199	34	△ 165	-82.9%	税引前当期純利益が145百万円減少
投資活動による キャッシュ・フロー	20	△ 182	△ 202	-1009.6%	有形固定資産の取得により支出が166百万円増加 前期は有価証券売却により40百万円の収入があり、結果として前期に比べ減少
財務活動による キャッシュ・フロー	45	△ 76	△ 122	-267.6%	短期借入金が130百万円純増 前期は自己株式処分による279百万円の収入があり、結果として前期に比べ減少
現金及び現金同等物の増減額	265	△ 225	△ 491	-184.9%	
現金及び現金同等物の期首残高	281	546	265	94.5%	
現金及び現金同等物の期末残高	546	321	△ 225	-41.2%	

平成27年2月期
見通し

市場予測と基本戦略＜ソリューション事業＞

Knowledge Infovalue Creation

【市場予測】

・消費税増税前の投資前倒しにより、企業のIT投資はやや減少するものの、成長率はプラス水準を維持

・「Windows XP」や「Windows Server 2003」のサポート終了に伴う切替え需要は継続

【平成27年2月期基本戦略】

1. 顧客の深耕やソリューションの横展開による営業効率の向上

2. 「クラウド」、「セキュリティ」など、成長が予想される分野へのソリューション提案を強化

3. レンタル・保守・教育サービスなどストック収益の倍増を目指す

4. パートナー協業の拡大

市場予測と基本戦略＜モバイル事業＞

Knowledge Infovalue Creation

【市場予測】

スマートフォン市場の伸びが鈍化し、タブレット市場が拡大

（法人）
- 従来型の携帯電話からの切り換え需要でスマートデバイスの販売台数は拡大

（個人）
- 新規需要は減少し、買替需要が中心
- MNP契約時のキャッシュバックキャンペーン終了に伴い、MNP件数の減少
- 上記に加え消費税増税の影響により、一時的に販売台数が減少

【平成27年2月期基本戦略】

◆法人サービス

マイクロソフト社のクラウド・サービス「Office365」と
タブレットを組み合わせた法人向けソリューション提案を強化

◆店舗

固定費削減により、収益率向上を図る

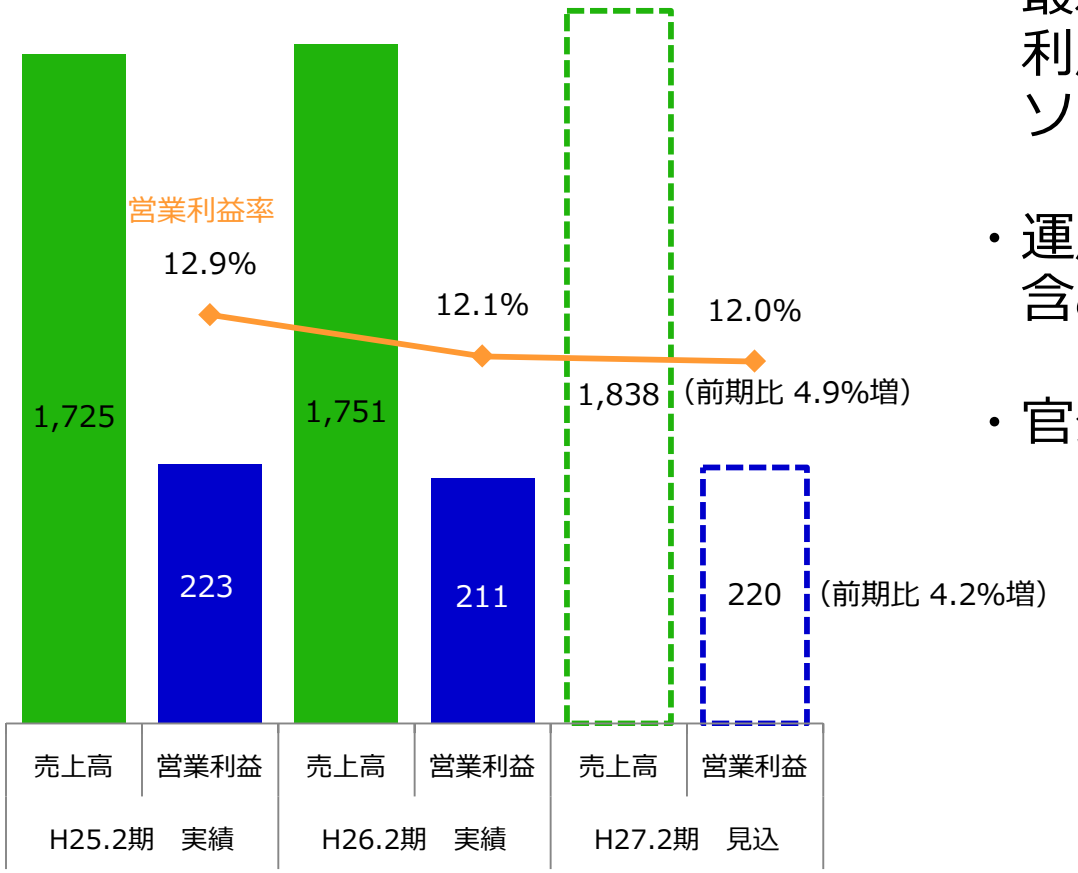
平成27年2月期 年間業績見通し

当期（平成26年3月1日～平成27年2月28日）の業績予想

	当期業績予想 （4月11日発表）	前期比	（参考） 前期実績
売上高	5,602百万円	5.0%増	5,337百万円
営業利益	248百万円	15.7%増	214百万円
経常利益	248百万円	15.3%増	215百万円
当期純利益	138百万円	7.0%増	128百万円
１株当たり 当期純利益	115円72銭	7.0%増	108円15銭

セグメント別見通し　– ソリューション事業 -

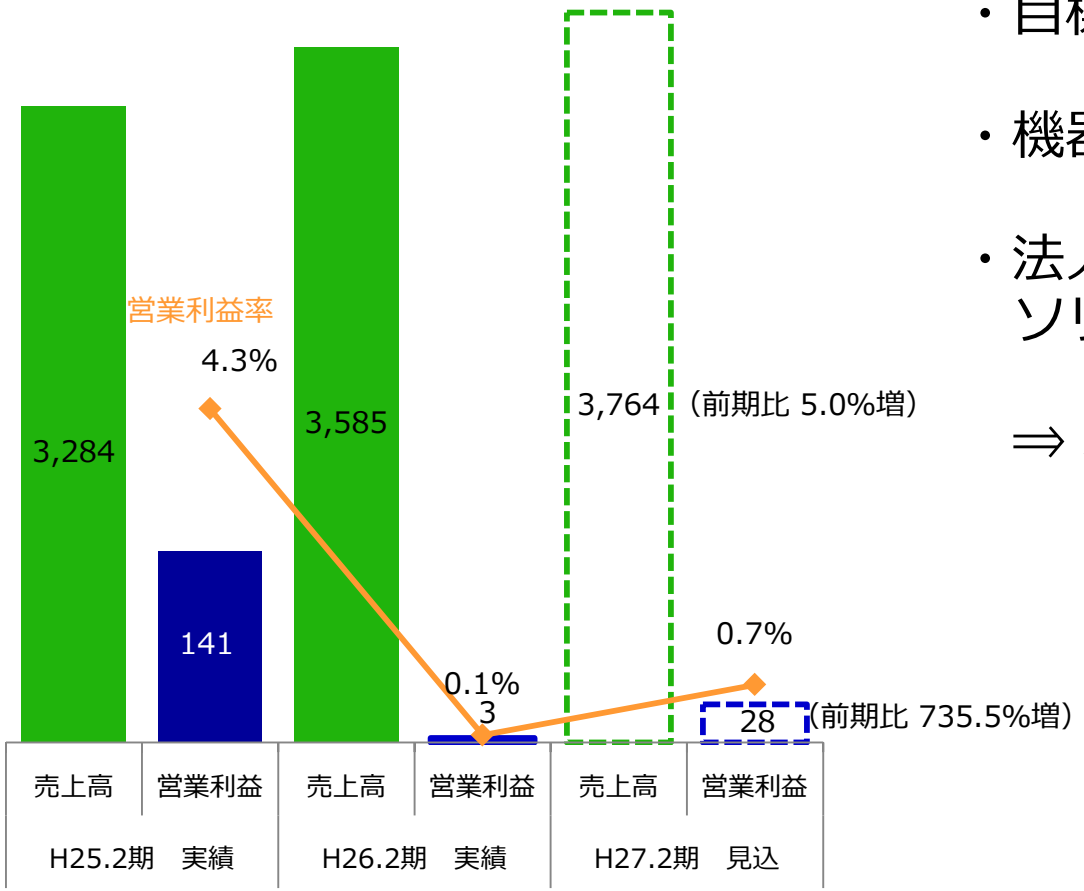
（単位：百万円）



- 最新のICT環境を月額レンタルで利用できる情報活用レンタルソリューションの拡販
- 運用サポートや教育サービスを含めた保守契約の獲得強化
- 官公庁への展開強化

セグメント別見通し　– モバイル事業 -

（単位：百万円）



- 目標総販売台数　38,300台
- 機器単価増による売上高増加を見込む
- 法人営業を強化し、タブレットソリューションの拡販に注力

⇒ 利益率改善を図る

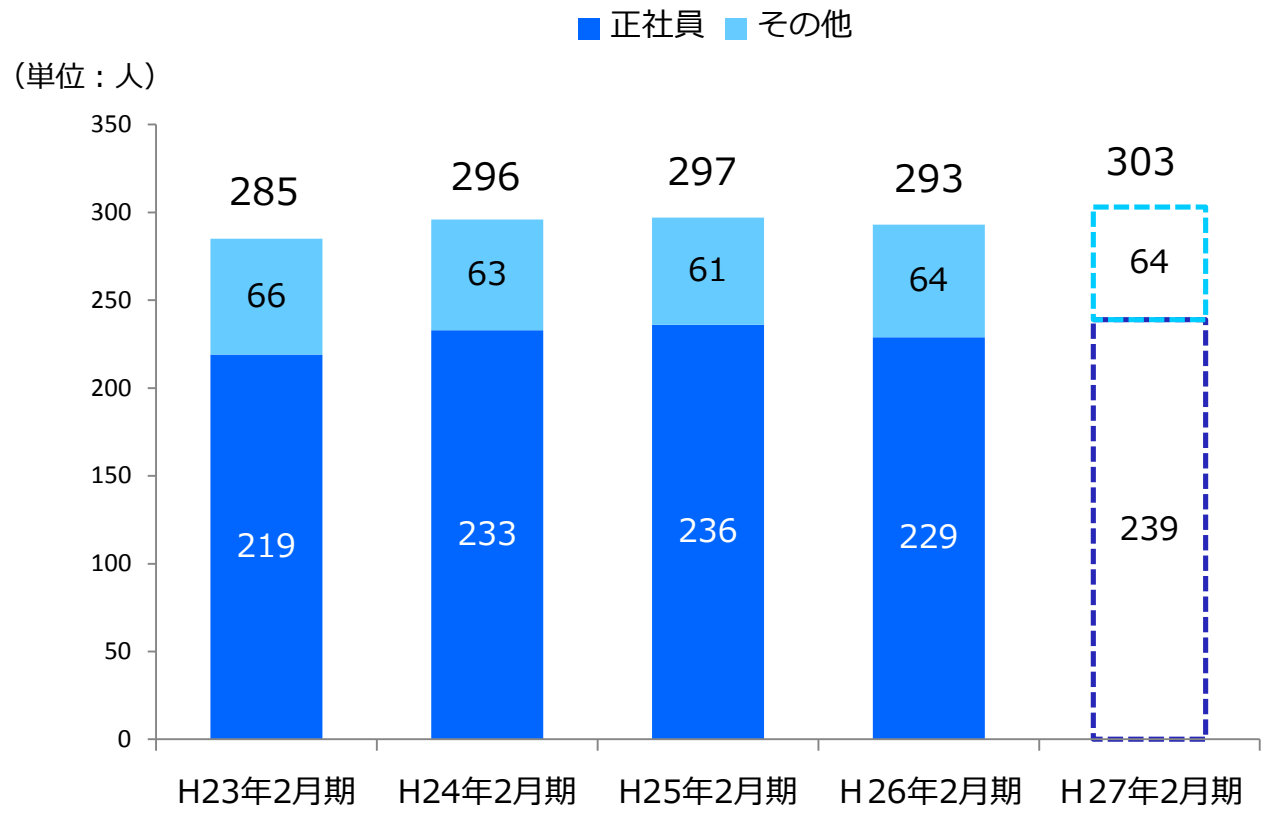
設備投資計画

- ソリューション事業とモバイル事業の
  販売管理システム統合他ソフトウェア関連　　4,440千円
- ファイルサーバー仮想化他ハードウェア関連　16,000千円

20,440千円

（参考）平成26年2月期実績　192,906千円

人員計画

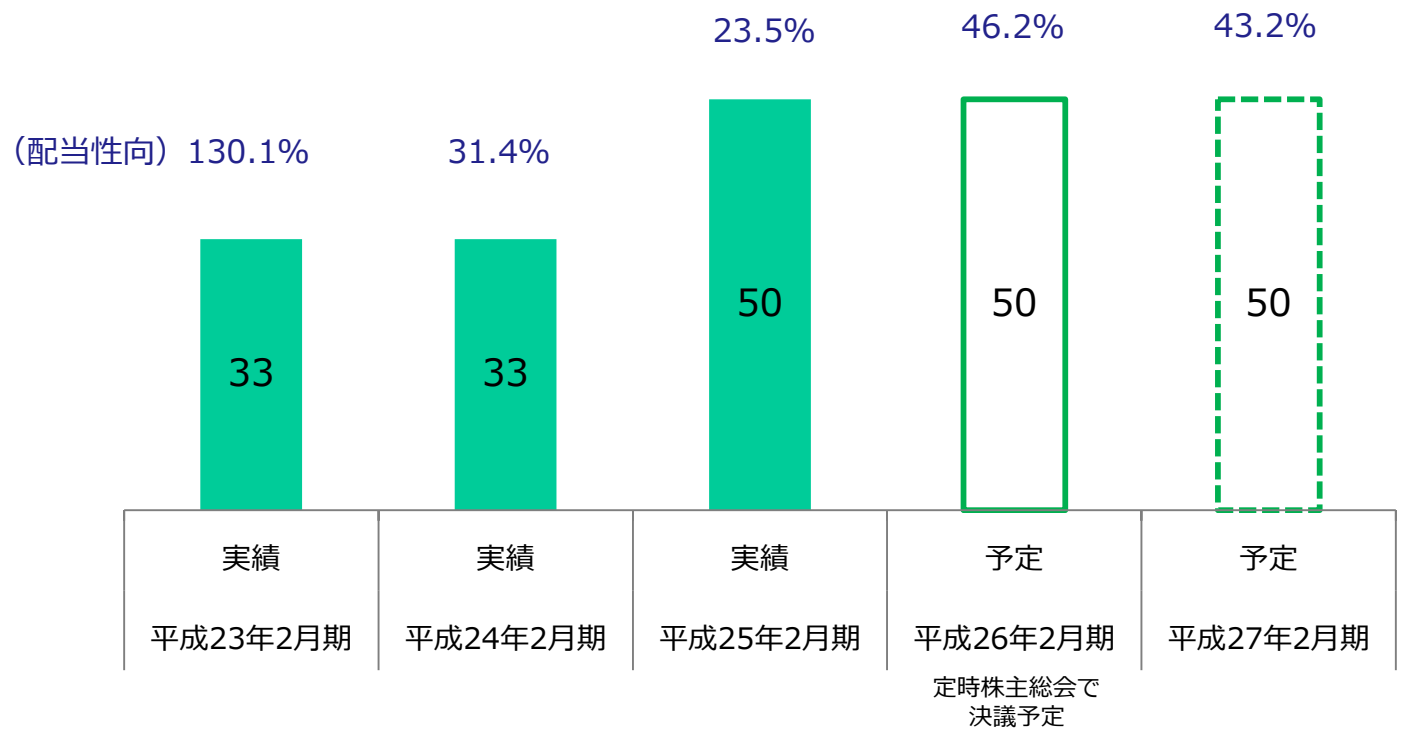


- 今春新卒10名採用（純増分）
- 欠員補充は業務経験者を採用
- 資格取得を奨励し、社員のスキル底上げを計画

配当計画

株主への還元を第一として、配当原資確保のため収益力を強化し、
継続的かつ安定的な配当を年1回（期末）行うことを基本方針としております。

【1株当たり配当額（円）】



（注）平成24年9月27日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。
本資料は株式分割後の株式数に基づきして表記しております。

株主優待制度

毎年２月末日の株主名簿において、当社株式を５単元（500株）以上保有されている株主様に対し、保有株式数に応じて、島根県仁多郡産コシヒカリ「仁多米」を贈呈

500株以上1,000株未満	島根県仁多郡産コシヒカリ「仁多米」	2 kg
1,000株以上		5 kg





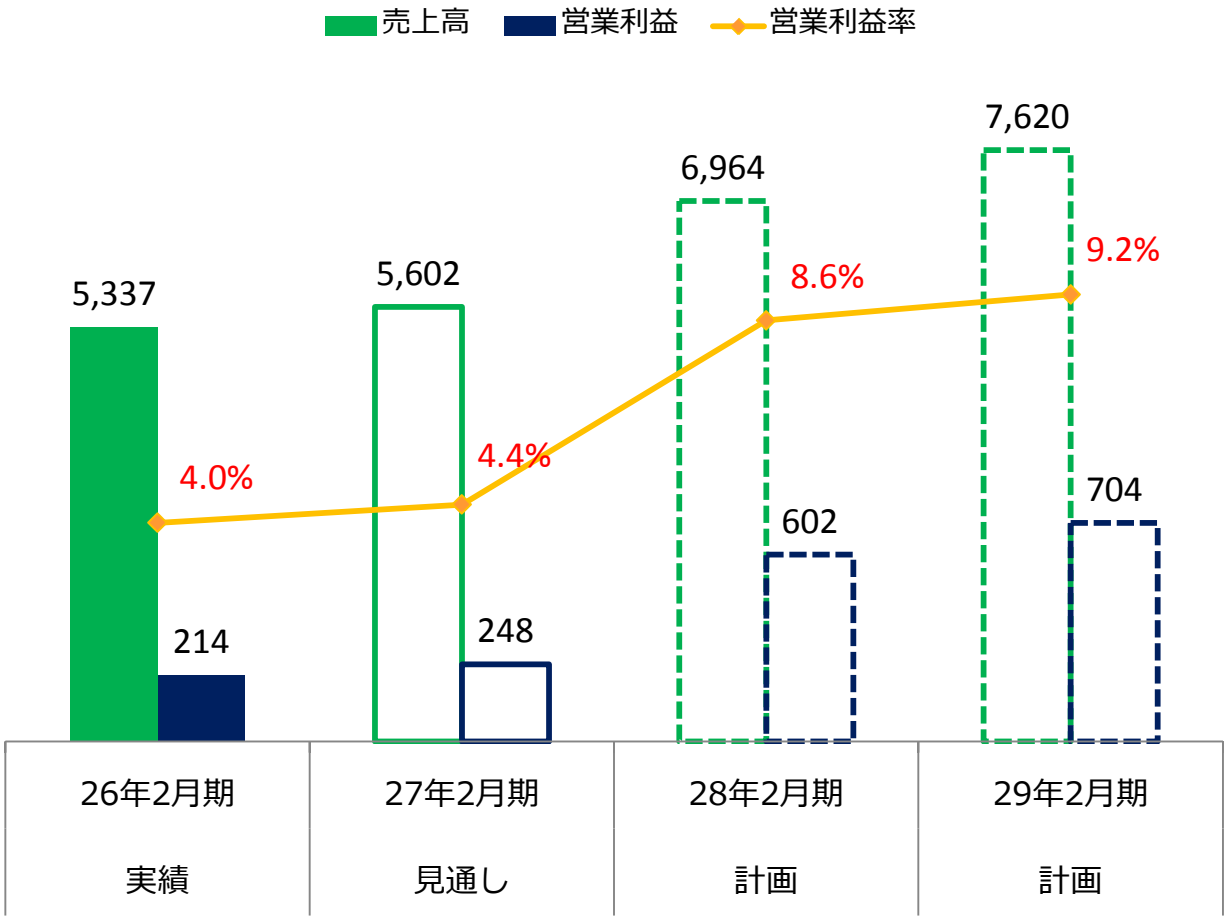


中期計画（4カ年）

中期計画（26.2期～29.2期）

年間平均成長率（CAGR）：　売上高　9.3%　　営業利益　34.7%

（単位：百万円）



中長期戦略

- ソリューション融合によるストック収益モデルの強化
- 既存/新規パートナー企業との協業推進
- 情報創造コミュニティーをコアにした営業展開の強化
- サービスメニューの拡充

本資料に関するお問い合わせ先

管理部　IR/経営企画グループ

電話　**03-3434-3141**
E-mail　**ir@kccnet.co.jp**

・本資料は、情報提供のみを目的としたものであり、特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません。
・本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。
・本資料に記載されている見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、今後、予告なしに変更される可能性があります。
・過去の情報は実績であり、将来の成果を予想するものではありません。
・本資料に記載されている会社名及び製品・サービス名等は、該当する各社の商標または登録商標です。